

鞋店开业活动营销策划方案(大全5篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

鞋店开业活动营销策划方案篇一

1、在推行传统餐饮的同时，推进情侣套餐、商务套餐、家庭套餐、孝心套餐等。如：情侣套餐可推出18元、28元、38元、48元套餐等。

2、绿色家宴。随着生活水平的提高，人们饮食已经不仅仅是为了解决温饱，而是吃“绿色”，吃“健康”。绿色家宴的推出，无疑会受到消费者的青睐。在原材料使用上，力推生鲜类绿色食品。烹饪方式上结合现代人的消费时尚，使菜肴风味化、营养化。在家宴的菜谱上，注重菜肴的营养搭配，平衡膳食，满足人们的健康要求。强烈建议厨房部推出。

3、秋冬季节是滋补的好时候，建议引进高档营养滋补菜品。

鞋店开业活动营销策划方案篇二

b□寻找在爱幼多开业一月内密切关注爱幼多的“爱星娃娃”（既老客户）进行月度跟踪，在一定时期赠送赠品推出优惠政策，进行评选活动或者奖励其全家福一张，并于店内宣传（也可自行拟订措施，或和摄影中心纵向联合推出活动）

c□设立多种奖项奖励鼓励爱幼多顾客，建立亲密的业务关系，传播爱幼多的情感经营模式及幸福的文化内涵；如：爱心奖，美满家庭奖，快乐妈妈奖等。

鞋店开业活动营销策划方案篇三

- 1、宣传单：10000份，自行派发。
- 2、信息发布：3000元。
- 3、内部广告发布：（含喷画、电脑屏幕）。
- 4、广告文字：

a□拥有你，我此生有幸。

珍惜你，我毕生力行。（广告词）

b□春信绽放，玫瑰花开，感情来了，你的故事开始了；情人节到了，在东莞山庄准备一份珍贵的礼物，然后温柔地携上你的她或他，就在这个浪漫的日子开始相约。（信息）

c□2月14日情人节，“粉红情侣套房”188元，恭祝您情人节快乐！

2月14日东莞山庄单身贵族“情侣对对碰□”party恭候您的光临！

玫瑰花雨，美酒烛光，丽骏会情人节粉红之旅，等待您的参与！

鞋店开业活动营销策划方案篇四

红色气充拱型门：

在酒店广场口放置一个直径x米的红色拱门。在拱门上悬挂开业条幅。增加开业当天的喜庆氛围。

升空气球：

预计x个升空气球围绕在酒店周围，并且悬挂彩色垂幅，上面张贴贵酒店的系列祝福语。（内容待定，主要围绕：开业主题、开业贺词等）

鞋店开业活动营销策划方案篇五

首先需要有一个相对超低价位产品来吸引顾客并引爆市场，这个价格需要特别的强调出来，也可作买满送活动，醒目（可使用20xx年春装库存较大的，放置2-3杆中岛架上）。同时设计促销内容要相对比较热闹的感觉，譬如礼品、转奖、抽奖等。

活动主题：觅玛女装开业星秀盛典

副主题：全场免费试穿+专业拍摄+选取觅玛“明星”

1、活动开始前三天电话、短信邀约、微信□dm单宣（凭dm单进店顾客可送开业大礼包一份，送完为止）

2、时装走秀、主流动口搭建模特引导台（从店面试衣间至商场天井天梯口，红地毯铺出线路）

3、1）全场零售满588送名牌30l洗衣液一瓶（以此类推）；

2）全场货品8.8折。购物满888送vip卡一张，

购物抽奖，现金惊喜（折扣一定要把控好，最低全场8.8折）

消费满600元，可抽奖一次；

消费满1200元，可抽奖二次；

消费满1800元，可抽奖三次；

以此类推

备物料：

4、酒会形式布置店铺内场

1. 地毯布置，店铺门口铺制红地毯及地标。店铺门口搭置气球彩门及绿植，.

2. 现有的vip客户进行群发短提前三天，活动当天卖场内广播觅玛促销活动及品牌讲解。

3. 店铺内准备红酒及水果等食品、层板贴□pop展架

4. 宣传单开业前三天开始宣传

单签署发放人员姓名或电话，顾客凭dm进店可送开业大礼包（小瓶矿泉水、三十元代金券、保湿面膜贴一张）。

本次活动需协助人员：企划部、陈列、商品、自营、市场。企划部负责pop宣传物资的制作及跟进。陈列负责当天开业商品陈列及氛围布置。商品部与直营部沟通货品铺制工作。市场协助开业当天维护工作。

提前一周开始品牌楼形象店开业造势以及宣传。